



Grosso, Susana; Bellini, María Eva; Qüesta, Laura;
Guibert, Martine; Lauxmann, Silvia; Rotondi, Fabiana

Impactos de los "pools de siembra" en la estructura social agraria : Una aproximación a las transformaciones en los espacios centrales de la provincia de Santa Fe (Argentina)

Revista de estudios regionales y mercado de trabajo

2010, no. 6, p. 115-138

Este documento está disponible para su consulta y descarga en [Memoria Académica](http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar), el repositorio institucional de la **Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata**, que procura la reunión, el registro, la difusión y la preservación de la producción científico-académica éditada e inédita de los miembros de su comunidad académica. Para más información, visite el sitio

www.memoria.fahce.unlp.edu.ar

Esta iniciativa está a cargo de BIBHUMA, la Biblioteca de la Facultad, que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados. Para más información, visite el sitio

www.bibhuma.fahce.unlp.edu.ar

Cita sugerida

Grosso, S.; Bellini, M. E.; Qüesta, L.; Guibert, M.; Lauxmann, S.; Rotondi, F. (2010) *Impactos de los "pools de siembra" en la estructura social agraria: Una aproximación a las transformaciones en los espacios centrales de la provincia de Santa Fe (Argentina)*. *Revista de estudios regionales y mercado de trabajo* (6), 115-138.

En Memoria Académica. Disponible en:

http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.4537/pr.4537.pdf

Licenciamiento

Esta obra está bajo una licencia Atribución-No comercial-Sin obras derivadas 2.5 Argentina de Creative Commons.

Para ver una copia breve de esta licencia, visite

[http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/.](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/)

Para ver la licencia completa en código legal, visite

[http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/legalcode.](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/legalcode)

O envíe una carta a Creative Commons, 559 Nathan Abbott Way, Stanford, California 94305, USA.

IMPACTOS DE LOS “POOLS DE SIEMBRA” EN LA ESTRUCTURA SOCIAL AGRARIA. UNA APROXIMACIÓN A LAS TRANSFORMACIONES EN LOS ESPACIOS CENTRALES DE LA PROVINCIA DE SANTA FE (ARGENTINA)

*Susana Grosso
María Eva Bellini
Laura Qüesta
Martine Guibert
Silvia Lauxmann
Fabiana Rotondi*

INTRODUCCIÓN

Desde hace unos veinte años, el sector agropecuario argentino vive profundas transformaciones visibles en el crecimiento de la superficie destinada a la agricultura, en la producción y productividad y en los saldos exportables. Algunas de las explicaciones de este espectacular incremento se encuentran en la especialización y la profesionalización logradas gracias a la incorporación de modernas tecnologías en toda la cadena agrícola en un contexto político-económico que promovió dicha intensificación.

La “otra cara” de estos cambios se manifiesta en los impactos negativos en los territorios locales, en sus tejidos sociopolítico-económicos y en el futuro de una gran parte de la población; porque, de manera paralela al gran crecimiento agrícola, se observa la desaparición de un número importante de unidades de

Este trabajo ha sido financiado parcialmente por los siguientes proyectos de investigación: ANPCyT PICT Redes N° 2169 y CAI+D (Universidad Nacional del Litoral) Tipo III, III, Red 1, Nodo 1 y 2, Res. C. S. N° 104/09. Una versión preliminar del mismo fue presentada en las VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, organizadas por la FCE-UBA, Buenos Aires, 2009.

Susana Grosso es Docente Investigadora del Centro de Estudios en Gestión del Desarrollo Territorial Sustentable (CEGEDETS) y de la Facultad de Ciencias Agrarias (FCA) de la Universidad Nacional del Litoral (UNL). E-mail: susanagrosso@gmail.com

María Eva Bellini es estudiante de la FCE/UNL.

Laura Qüesta es estudiante de la FCA/UNL.

Martine Guibert es docente en la Universidad de Toulouse II, Departamento de Geografía, Investigadora en “Dynamiques Rurales”. E-mail: guibert@univ-tlse2.fr

Silvia Lauxmann es Docente Investigadora de la FCA/UNL. E-mail: slauxmann@fca.unl.edu.ar

Fabiana Rotondi es Docente Investigadora del CEGEDETS y de la Facultad de Ciencias Veterinarias (FCV) de la UNL.

producción,¹ un proceso de concentración económica a lo largo de toda la cadena (con los procesos de exclusión que la acompañan), y una mutación de actores económicos, lo que lleva a un “desacople” entre la actividad agrícola y la vida de los pueblos y ciudades del interior del país (Arrillaga y Delfino, 2009).

Estos cambios también se produjeron –o aceleraron, como sostienen diversos autores que sitúan el debut del proceso hacia la mitad de los años 70 (Obschatko, 1988)– por la implementación de un modelo político-económico de características neoliberales a principios de la década de 1990. De esta manera, mientras las grandes empresas internacionales y las nacionales más sólidas, proveedoras de insumos y responsables de la comercialización de granos (*traders*), no encontraban obstáculos para expandirse y desarrollar sus negocios, –aprovechando ventajas como la desregulación de la gestión de las terminales portuarias exportadoras y el fin de las retenciones (que se reimplantaron a comienzos de 2002)–, por su parte el Estado comenzó activamente a desarticular sus estructuras de regulación y a desfinanciar a diversos organismos, como los de investigación y desarrollo agropecuarios.

En este trabajo y a partir del análisis de entrevistas y encuestas realizadas en 2008 y 2009 especialmente en el centro de la Provincia de Santa Fe, nos concentraremos, en primer lugar, en caracterizar a los actores actuales vinculados a la producción primaria. En segundo lugar, nos centralizaremos en las nuevas formas de organización de la agricultura, tratando de mostrar que detrás de la denominación de “*pools* de siembra” se esconden una diversidad de actores con diferentes escalas, modalidades y manera de relacionarse con los territorios locales. En tercer lugar, profundizaremos en las lógicas decisorias de los propietarios rentistas, quienes –junto con los contratistas– son actores clave en el avance de los *pools* de siembra. Por último, describiremos algunos de los impactos actualmente perceptibles en los espacios centrales santafesinos.

LA ESTRUCTURA SOCIAL AGRARIA DEL CENTRO SANTAFESINO: TRANSFORMACIONES Y CONTINUIDADES

Los espacios centrales² de la Provincia de Santa Fe fueron pioneros en el proceso de colonización agrícola de la segunda mitad del siglo XIX. Esta característica permitió que una gran parte de los inmigrantes tuvieran acceso a la propiedad de la tierra, dado que las colonias de esa región fueron en su mayoría

1 Según los datos preliminares del Censo Nacional Agropecuario (CNA) 2008, entre 2002 y 2008, desaparecieron en la Argentina 59.943 explotaciones agropecuarias (EAPs). Dicha cifra arroja una tasa de desaparición de 9.990 EAPs/año, superior a la registrada en la década de 1990: entre 1988 y 2002 dejaron de existir 6.276 EAPs/año.

2 En este trabajo se considera como espacios centrales de la Provincia de Santa Fe a los Departamentos político-administrativos de La Capital, San Jerónimo, San Martín, Las Colonias, Castellanos, San Cristóbal y San Justo.

de “tipo oficial”, a diferencia de lo que ocurría en la zona sur,³ donde primaron las colonias de “tipo privadas y particulares” (Gallo, 2004, pp. 57-59) por lo que los agricultores debieron conformarse con el acceso a la tierra a través del arrendamiento o aparcería. Según Barsky y Gelman (2001, p.168), a fines del siglo XIX, entre el 60 y el 70% de la tierra de los Departamentos Castellanos y Las Colonias era trabajada por sus propietarios y bajo una modalidad de explotación familiar.

Esta particularidad inicial posibilitó, además, el desarrollo de una actividad agropecuaria diversificada, aunque al inicio, dado el contexto internacional favorable, existió una tendencia hacia la agricultura extensiva (trigo, maíz y lino, principalmente). La gran crisis mundial desatada en 1930 llevó a la región a una reconversión hacia la producción lechera, asociada a otras actividades tanto agrícolas como ganaderas (Gaignard, 1979). Pero hubo otros dos importantes factores locales que condujeron a un sistema agropecuario diversificado como meta fundamental para su sostenibilidad en el tiempo y frente a los avatares político-económicos propios de la Argentina: la poca extensión de las parcelas⁴ y la variabilidad edáfica y climática.

Los cambios macroeconómicos iniciados en la década de 1990 obligaron a los productores a intensificar sus actividades o a aumentar la escala de producción para mantener niveles aceptables de rentabilidad. De esta manera aquellos más profesionalizados, que manejaban herramientas de gestión económico-financiera y que podían descifrar la información de mercado, comenzaron a expandirse sobre la base de capital propio y de terceros (a través de nuevos instrumentos financieros, como por ejemplo los fideicomisos). Consecuentemente y de manera rápida, se observa un proceso de diferenciación de actores con lógicas productivas distintas, acompañado por una concentración en el uso de la tierra, aunque no necesariamente en la propiedad de la misma. Es la construcción de una nueva estructura social agraria donde lo que va a predominar –no en un sentido numérico sino de magnitud productiva o escala– son actores que se movilizan por la noción de “negocio agrícola”.

Pero antes de describir los principales protagonistas actuales de la agricultura en nuestro espacio de estudio –que, por lo demás, también lo son de gran parte de Argentina–, es necesario hacer una pequeña acotación. De manera paralela a los cambios mencionados, hubo un importante cambio generacional. Como bien lo expresa el documento de la CEPAL (2005, p. 19): “El agricultor de la región pampeana no es igual a partir de los años ’90. Es un tipo de empresario

3 La parte sur de la Provincia de Santa Fe está constituida por el conjunto de los Departamentos político-administrativos con epicentro en la ciudad de Rosario, a saber: Rosario, San Lorenzo, Constitución, Gral. López, Caseros, Belgrano e Iriondo.

4 Por ejemplo, en la colonia Esperanza, la concesión inicial fue de algo más de 33 ha por familia. En poco tiempo se vio que dicha superficie era insuficiente para desarrollar un sistema económico sostenible, por lo que se aumentó la superficie mínima otorgada, pero diseñando la gran parcelarización existente en la actualidad.

que opera en el campo, de unos 45 años, con formación académica, con otra cultura agropecuaria rural... un productor que se profesionaliza y adquiere un alto grado de conocimiento de negocios a la vez que aumenta la presencia cada vez más directa de profesionales y/o técnicos en la dirección del proceso productivo”.

Este “productor” va a tomar distintas características en función de su trayectoria socioeconómica, de su relación con la actividad agrícola y del territorio local. La tipología⁵ que sigue surge de contrastar un trabajo a campo realizado en la región de estudio en 2009⁶ con la bibliografía especializada en la materia (especialmente Piñeiro y Villareal, 2005). En el Cuadro 1 podemos ver un resumen de las principales variables que definen a cada uno de los actores entrevistados.

Los grandes propietarios de ayer y hoy (los terratenientes)

Los grandes propietarios son los herederos de los “estancieros” de fines del siglo XIX, los cuales habían accedido a la propiedad de la tierra antes de la llegada de las grandes olas inmigratorias. A lo largo del siglo XX, muchas de estas unidades fueron subdivididas y/o vendidas; en el primer caso –como veremos a continuación–, primó su adquisición por productores de tipo familiar mientras que las unidades de mayor tamaño fueron compradas por industriales y/o comerciantes, o sea, actores extrasectoriales.

Entre este tipo de propietarios, siempre la residencia de la familia está lejos de la explotación, principalmente en las grandes ciudades del país. Y, desde sus orígenes y hasta el *boom* agrícola de 1990, la actividad fundamental de estas grandes unidades ha sido la ganadería extensiva vinculada al mercado externo. Cuando se realiza agricultura, está a cargo de arrendatarios y aparceros que son agricultores locales.

En estos actores ha predominado una lógica de acumulación patrimonial más que una renta a corto plazo. Como los beneficios producidos superan ampliamente las necesidades de la familia, la racionalidad productiva trata de equilibrar el resguardo y acrecentamiento del capital familiar con una gestión que no demande demasiadas complicaciones, o sea, realizable a la distancia (desde la ciudad) y a través de empleados.

Los aires neoliberales de los años noventa, el cambio generacional antes mencionado y la disponibilidad de tecnologías que simplifican el trabajo

5 Si bien no tenemos evidencia cuantitativa para afirmar que estos casos sean representativos del universo de la población de productores de la región, las diversas investigaciones en curso llevadas adelante por el equipo nos permiten sostener que son altamente representativos, al menos, de los productores predominantemente agrícolas locales.

6 Se trata del trabajo denominado “Impactos territoriales de los cambios en la cadena de valor del complejo agrícola en el centro-norte santafecino”, investigación realizada por María Eva Bellini, Hugo Arrillaga y Susana Grosso. Se entrevistaron 20 casos (Cuadro 1) durante 2009. La variable de entrada era superficie en producción y se relevaron cuatro casos por estrato predefinido.

Cuadro 1. Características principales de los casos observados

N°	Hectáreas totales	Forma de tenencia de la tierra				Variación	Localidad	Actividad Principal
		Inicios de la década de 1990		A partir del año 2000				
		Propia	Alquilada	Propia	Alquilada			
1	2.880	0	1.100	0	1.780	62%	San Justo	agricultura
2	2.735	0	0	0	2.735	100%	San Justo	agricult-gan. carne
3	1.900	445	55	790	610	180%	San Justo	agricultura
4	1.800	0	300	0	1.500	400%	San Justo	agricultura
5	1.680	0	500	420	760	136%	San Justo	agricultura
6	369	94	65	94	216	95%	San Justo	agricultura
7	2.190	400	400	400	1.090	86%	Ramayon	agricultura
8	1.000	240	360	240	400	7%	Ramayon	agricultura
9	660	500	0	500	160	32%	Llambi Campbell	agricultura-tambo
10	1.150	800	0	800	350	44%	La Pelada	agricultura
11	960	190	60	190	710	260%	La Pelada	agricultura
12	285	200	0	200	50	25%	La Pelada	agricultura
13	285	200	0	200	50	25%	La Pelada	agricultura
14	430	200	200	200	115	-21%	Esperanza	agricultura
15	225	225	0	225	0	0%	El Trébol	agricultura
16	210	130	30	130	80	31%	El Trébol	agricultura
17	5.750	5.750	0	5.750	0	0%	Llambi	agricult.-gan. carne
18	1.400	180	420	120	680	33%	Esperanza	agricultura
19	3.000	0	0	0	2.600	100%	Humboldt	agricult.-gan. carne
20	39.000	36.000	0	36.000	3.000	8%	La Pelada	agricult.-gan. carne

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos empíricos de la investigación citada.

agrícola hicieron que estos actores tomaran un rol más activo, incorporando o incrementando la actividad agrícola dentro de sus explotaciones, en detrimento de la ganadería. Así, se observa que mientras que unos continúan en su rol más pasivo de “ganaderos-rentistas” e incrementan las hectáreas trabajadas por terceros, otros comienzan a realizar ellos mismos la agricultura con un manejo muy empresarial.

En el trabajo a campo encontramos dos casos que podemos ubicar en esta categoría (véase el Cuadro 1): el n° 20, con 36.000 ha y el n° 17, con 5.750 ha en propiedad. La residencia de la familia propietaria en el primer caso es Buenos Aires, mientras que en el segundo es Santa Fe. Ambos actores conservan la actividad ganadera, pero en mucha menor escala que hace 20 años. Mencionan a

la tecnología de la siembra directa como la causante de su crecimiento agrícola, aunque emplearon estrategias distintas. El más grande de ellos toma contacto con la tecnología a través de sus arrendatarios; posteriormente, decide hacer la inversión en maquinarias propias mientras emplea y organiza una estructura de gestión basada en ingenieros agrónomos. Pasó de tener 6 arrendatarios (productores familiares capitalizados de origen local) a no tener ninguno. El otro actor comenzó con la adquisición de un equipo propio e, incentivado por su asesor, ingeniero agrónomo, fue reduciendo el número de arrendatarios. Sin embargo, como no lograba los índices de productividad esperados y tenía problemas con el personal,⁷ decidió continuar con el anterior sistema, pero con un solo arrendatario y con más superficie dentro de la explotación.

En este tipo de actores se observa un importante proceso de desterritorialización de la renta generada por el proceso productivo. Ella parte de los espacios productivos locales a concentrarse en el lugar de residencia de la familia propietaria, donde, a su vez, se encuentra la sede administrativa y se realizan la mayor parte de las transacciones comerciales. Solo se recurre a comercios locales ante casos eventuales. Su mayor relación económica con los actores del territorio es a través de los contratistas locales, si es que los utilizan. Actúan jurídica e impositivamente como sociedades formales (S.A. o S.R.L.).

Los agricultores familiares capitalizados: hacia una diversidad creciente

De diferente escala de producción, la mayoría de estos agricultores son los herederos de los inmigrantes europeos de finales del siglo XIX, los que fueron favorecidos por las políticas desarrollistas de la década de 1950. Perduraron en el sector gracias a su fortaleza principal: el trabajo familiar. Representan una especie de clase media del campo argentino que desarrollaba estrategias de producción mixta (agricultura y ganadería) y con distintos grados de mecanización. Algunos de ellos “sobremecanizados” comenzaron a desarrollar el oficio de contratistas de labores de sus vecinos.

Según los datos de los censos agrícolas, la mayor desaparición de unidades de producción entre estos pequeños y medianos productores se da entre 1988 y 2002. En los años noventa, dentro de esta categoría heterogénea se diferenciaron nuevos protagonistas, casi siempre híbridos: los propietarios rentistas, los prestadores de servicios agrícolas locales (contratistas) y los productores empresariales:

- *Los productores familiares convertidos en rentistas*: varios pequeños y medianos agricultores sin capital dejaron la actividad transformándose en rentistas (alquilando sus tierras a los otros agricultores más capitalizados o a *pools*

7 “La agricultura que hacíamos nosotros nunca rendía como la de los contratistas... además está el tema de la mano de obra; al que está en la agricultura no le podés pagar lo mismo que el que está en la parte ganadera, es distinta la responsabilidad; pero si le pagás más a uno que a otro, se genera conflicto dentro del personal” (Entrevista a actor caso n° 17, noviembre de 2009).

de siembra). Este paso, para algunos, fue obligado dadas las condiciones económicas desfavorables de finales de la década de 1990, mientras que para los que pudieron llegar a la posdevaluación transformarse en rentistas constituye una actividad rentable.

Dada la importancia de este actor para explicar el avance de nuevas formas de organización de la agricultura, ampliaremos su caracterización más adelante.

- *Los productores familiares diversificados*: otros agricultores de este grupo, especialmente los que disponían de mano de obra familiar excedentaria, tomaron el camino de la inversión en maquinarias gracias a los créditos bancarios. Para algunos, la vía de supervivencia fue transformarse en prestadores de servicios agrícolas, y después de 2002, ante las oportunidades del medio, se profesionalizaron reinventando su oficio: de hecho, ellos tienen los conocimientos técnicos locales de la agricultura, poseen máquinas modernas, eficientes y de gran capacidad, conocen las redes y, en consecuencia, aprovechan de la confianza y crédito de la mayoría de los protagonistas sectoriales locales.

- *Los productores familiares en expansión*: algunos actores de este sector, más capitalizados, alquilaron las tierras de los agricultores convertidos en rentistas, ante la necesidad de agrandar la escala de producción en un contexto de aumento de los costos fijos. Estos productores, como los descritos anteriormente, deben mucho de su situación actual al mantenimiento en la actividad durante los años noventa y a la prosperidad que, a partir de 2002, les permitió la tecnología de la siembra directa, que brindó la posibilidad de simplificar el itinerario técnico, dada la necesidad –y también la aspiración– de aumentar la superficie de explotación.

- *Los productores familiares en retracción*: representan un gran número de las unidades de producción⁸ en algunos espacios productivos. A pesar de haber incorporado los avances tecnológicos (siembra directa, semillas genéticamente modificadas), no lograron insertarse exitosamente en la nueva agricultura, principalmente por limitantes en la gestión económico-financiera y por la falta de información sobre las actuales formas del negocio agrícola, que limita su visión de futuro. Muchas veces, por seguir “la moda”, se involucran en inversiones (mayoritariamente maquinarias) que generan endeudamientos difíciles de sobrellevar, además de producir continuas “deseconomías de escala”.

De manera paralela a estas transformaciones, la gran mayoría de estos actores abandonó la residencia rural por la urbana, acrecentándose un fenómeno iniciado décadas atrás. Así, el “heredero tipo” de este heterogéneo grupo (los productores familiares capitalizados en expansión y los diversificados) tiene una

8 Por ejemplo, para la Provincia de Santa Fe (Argentina), según datos del Censo Nacional Agropecuario de 2002, el 83,01% de las explotaciones, abarcando el 30,03% de la superficie, tiene menos de 500 ha en producción.

residencia urbana cercana a la explotación, compuesta esta última, en parte, por el patrimonio familiar heredado y, en parte, por la tierra alquilada a sus vecinos. Su radio de acción (parcelas de producción) está limitado por la logística del movimiento de las maquinarias. Es un actor que asume la responsabilidad del acto productivo a través de la toma de decisiones, aunque no necesariamente sea él mismo quien realiza el trabajo⁹ físico.

La mayoría de sus transacciones comerciales las hacen con agentes del territorio local (Departamento para la Provincia de Santa Fe), aunque en algunos se observan procesos crecientes de desterritorialización de la renta (los cuales aparecen más vinculados al manejo de información de los mercados que a la escala de trabajo). En su origen, actuaban jurídica e impositivamente como personas físicas o Sociedades de Hecho (SH), pero actualmente crece la presencia de sociedades formales (principalmente S.R.L.).

Este tipo de actor suele ser propietario de parte de la maquinaria como tractor/es y sembradora/s de siembra directa, y también de una o dos de las siguientes: pulverizadora, cosechadora y camión para el transporte de granos. La decisión de invertir en maquinarias o de contratar servicios está condicionada a la disponibilidad de mano de obra familiar y/o la capacidad/capacitación de sus empleados.

Si tiene empleados, no son muchos: uno o dos, generalmente hijos de vecinos que abandonaron la actividad o cuya escala no permite el sostenimiento de más de una familia; es decir, se trata de individuos que comparten el origen sociocultural del productor y que conocen el oficio. Y, dado que tienen una importante responsabilidad, sus remuneraciones frecuentemente están compuestas por un sueldo fijo más un adicional, en función de parámetros de productividad, lo que los convierte en una especie de “empleados-socios”.

La movilidad de estos actores es prácticamente nula frente a los desafíos que generan las modernas maquinarias, uno de los “parámetros” que, actualmente, condicionan el crecimiento de algunas empresas familiares.

Otra característica de este nuevo productor familiar capitalizado es su relación con la tecnología y con el conocimiento agronómico: es un ávido adoptador de novedades técnicas. Puede o no tener un asesor técnico; sin embargo, este hecho no le impide consultar a muchos otros agrónomos: los relacionados con la venta de insumos o con la prestación de servicios. Concorre a reuniones técnicas tanto a nivel local como regional y es frecuente verlo en ferias o encuentros nacionales. Frente a un problema de tipo técnico, no duda en consultar a sus colegas, a los agrónomos locales e incluso a los investigadores regionales.

9 Cuando hablamos de trabajo agrícola, lo consideramos en dos dimensiones *a priori*: el trabajo intelectual y el trabajo físico. Dentro del primero agrupamos las tareas de gestión, o sea: compra de insumos, comercialización de la producción, contratación de servicios, elección del itinerario técnico, etc. Dentro de las segundas incluimos las actividades relacionadas con el manejo de maquinarias (siembra, pulverización, laboreo, cosecha) y con el mantenimiento de las instalaciones.

Los contratistas: saber hacer y capital-tecnología

Este actor cobra importancia gracias a la difusión de la tecnología de la siembra directa, ya que la inversión en la maquinaria específica demanda una inmovilización importante de capital. Tal como lo expresa Blanco (2001, citado en CEPAL, 2005, p. 16): “Las máquinas sembradoras para siembra directa requieren inversiones cuantiosas que no se justifican en superficie inferiores a 200 ha”. Piñeiro y Villareal (2005, p. 33) describen a este actor de la siguiente manera: “El contratista agrícola actual es la versión moderna y capitalizada de la vieja figura del arrendatario rural... pero, a diferencia del viejo arrendatario, el actual no vive en el campo que arrienda y, además de su trabajo físico, pone en juego cierta cantidad de capital en maquinaria y un buen conocimiento técnico y organizativo. Generalmente se trata de empresas del ámbito local...”.

El nacimiento de esta figura está más asociada a las necesidades de supervivencia y crecimiento de las explotaciones familiares –como una estrategia de aumento de escala y como una manera de integrar a los hijos la explotación dándoles cierta independencia económica–, aunque también existen casos de concesionarios de maquinarias agrícolas que encontraron esta vía como un medio de diversificación de sus actividades (caso n° 2 del Cuadro 1).

Su consolidación en el escenario agropecuario también tiene mucho que ver con la creciente presencia de actores sin anclaje local (los gestores, como veremos a continuación). Los datos del CNA 2002 permiten constatar la relevancia de estos prestadores, aunque su desarrollo ha sido aún más importante con posterioridad a esta fecha. Según Barsky y Dávila (2008, p. 86), en la campaña agrícola 2001/02, un 70% de la superficie y de las unidades de producción de las provincias de Córdoba y Santa Fe contrataron trabajos (servicios) de terceros, entre los cuales predominaba la cosecha, siguiéndole en importancia el mantenimiento de los cultivos (pulverización), la labranza y la siembra.

De manera similar que la categoría anterior, las principales transacciones de estos actores se dan en el espacio local, aunque realizan algunas inversiones (compra de maquinarias) tratando directamente con los fabricantes (recordemos que nuestra región se encuentra próxima al núcleo de la industria de maquinarias argentina). Jurídica e impositivamente actúan como personas físicas, aunque crece la figura de las S.R.L.

Los contratistas puros tienen residencia urbana, generalmente en las ciudades intermedias (más de 10.000 habitantes), y lo rural para ellos es solo sinónimo de espacio de trabajo.

Los empresarios agrícolas

Estos actores constituyen una categoría diferenciable entre los productores familiares en expansión (los cuales combinan lógicas de gestión empresariales y familiares) y los gestores. La mayoría tiene origen rural o una trayectoria sectorial de al menos dos generaciones (la familia productora), un capital fijo

(tierra) vinculado al inicio de la actividad y una gerencia asumida por profesionales, tanto de la agronomía como de la economía.

A partir principalmente de los años noventa, integraron de manera eficaz una gestión empresarial, con la presencia de capital fijo y móvil (financiero por campaña agrícola) y con su pertenencia –conocimiento– al sector para articular un crecimiento productivo asociando otros actores: proveedores de insumos y servicios, propietarios de tierra, inversores, etc. Un ejemplo de esta categoría es el caso que en el Cuadro 1 figura con el número 14.

Los nuevos actores¹⁰

Dentro de este grupo presentaremos dos tipos principales: los gestores y los inversores. A diferencia de los empresarios, estos no necesariamente tienen origen rural aunque casi siempre hay una vinculación sectorial (especialmente los gestores). Como veremos luego, junto con los contratistas, son los responsables del surgimiento y éxito de los “pools de siembra” (Grosso, 2009):

- *Los gestores del negocio agrícola*: generalmente son actores colectivos, donde al menos uno de sus integrantes es ingeniero agrónomo. No son propietarios de la tierra y, por lo general, no disponen de mucho capital propio, sino que tienden a aprovechar los distintos mecanismos disponibles de captación de recursos financieros. Su fortaleza reside en los conocimientos tecnológicos, en la capacidad de organizar la actividad agrícola en una diversidad de escalas y en la “información de mercado”, entendida esta última en un sentido amplio, o sea: quién dispone de tierras para alquilar y de qué calidad; quién, cómo y dónde realiza servicios agrícolas; con quién asociarse para garantizar la logística de suministro de insumos; dónde almacenar; quién puede financiar y a qué precio; cómo y dónde comercializar. Esa información de mercado es complementada por una gran capacidad de movilizar actores a través de la “confianza” y asociándolos, a veces, a parámetros de resultado.

Estos actores vieron en los fideicomisos una herramienta de fácil implementación y mínimo riesgo para atraer a otros actores que disponían de capital en un momento donde el contexto no presentaba otras alternativas interesantes y cortoplacistas de inversión (como lo son en la Argentina el tradicional “plazo fijo” y la compra de moneda extranjera). Después de la crisis financiera que afectó al país a fines de 2001, cuando los pequeños ahorristas recuperaron sus fondos bloqueados en los bancos, este tipo de fondo se presentó como una alternativa viable.

- *Los inversores: ¿cortoplacistas o vinieron para quedarse?*: a partir del momento en que las actividades agrícolas comienzan a aparecer como un ne-

10 Los datos empíricos movilizados en este punto surgen de una serie de entrevistas realizadas –tanto en el espacio de estudio como en otros lugares de la Argentina– por Martine Guibert y Susana Grosso en 2008 y 2009.

gocio económicamente atrayente, se hicieron un lugar entre las alternativas de inversión de las sociedades financieras. Estas sociedades, en relación con estudios agronómicos, atrajeron a los inversores para integrarlos a fondos de inversión agrícolas. De esta manera, y más allá de los grandes jugadores (los bancos, las AFJP antes de 2009), tanto actores sectoriales (comerciantes, acopiadores, propietarios rentistas) como aquellos sin ninguna relación con el mundo agrícola (abogados, médicos, arquitectos, deportistas, jubilados) comenzaron a invertir en la agricultura.

Sin llegar a configurar otro tipo de actor, la bibliografía hace referencia a “la empresa agrícola verticalmente integrada” (Piñeiro y Villareal, 2005). Estos son grupos económicos que actúan en el mercado de insumos o de los productos agropecuarios (o ambos) y que han incursionado en los últimos tiempos en la actividad agrícola primaria. La bibliografía consultada comenta el caso de las empresas responsables de la comercialización (*traders*) que se involucraron en la producción, pero sin especificar detalles. Ocurre que a veces no se hace una diferencia que para esta tipología es importante: no es lo mismo una empresa que se diversifica haciéndose responsable del acto productivo –en este caso, sería una “empresa agrícola o agropecuaria”– que una que participa aportando insumos en un fondo de inversión –en este caso, según la tipología expuesta, se considera como un inversor.

En síntesis, el abanico de actores agrícolas es diversificado y ha cambiado mucho en los últimos 20 años: mientras disminuyen los productores familiares (habitantes y partícipes de la vida social, política y económica local) crece la presencia de nuevos actores extraterritoriales con lógicas de tipo más económico-financiero.

HACIA NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LA AGRICULTURA: LOS “*POOLS* DE SIEMBRA”

La noción de “*pool* de siembra” comienza a aparecer en la segunda mitad de los años noventa, tanto en los diarios como en las revistas especializadas, para hacer referencia a una nueva forma de organizar la actividad agrícola en la Argentina. Genéricamente, se habla de *pool* para hacer referencia a una reunión de bienes y servicios que pertenecen a varios actores del sector –o no–, de escalas y formas jurídicas muy diferentes, con el objetivo de hacer una actividad agrícola durante un período determinado (lo más frecuente es un año) teniendo como meta obtener el mayor beneficio económico. La mayoría de los *pools* presentan como características comunes: la casi nula existencia de capital fijo (no son propietarios ni de las tierras ni de las maquinarias); una fuerte presencia de capitales externos al emprendimiento; y una gestión financiera, económica, comercial y agronómica muy profesional.

El éxito de este modelo se basa, entre otras cosas, en cuatro factores principales (Grosso, 2009; Arrillaga y Grosso, 2010): en primer lugar, una ac-

tividad agrícola económicamente atrayente, es decir, que pueda competir con otras oportunidades de inversión existentes en el mercado; en segundo lugar, la existencia de actores con recursos disponibles y a buen precio (propietarios dispuestos a alquilar sus tierras, inversores atraídos por el sector, etc.); en tercer lugar, la presencia de instrumentos jurídicos adecuados para poner en relación a esos actores (especialmente, los fideicomisos a partir de la Ley 24.411, vigente a partir de enero de 1995); y, en cuarto lugar, la disponibilidad de conocimientos técnicos agrícolas y comerciales que permitan articular con éxito las necesidades económicas y financieras del ciclo agrícola hacia atrás (compras de los insumos) y hacia adelante (venta de la producción). Este conjunto de circunstancias se reunieron por primera vez durante los años noventa (de 1995 a 1998) y por segunda vez a partir de la devaluación de la moneda en 2002 –aunque desde los años setenta, algunos estudios agronómicos comenzaron a desarrollar un “saber-hacer” de esta denominada, por ellos mismos, “agricultura en redes”.

En el contexto argentino existe una diversidad de formas que son identificadas bajo la denominación de *pools* de siembra. Nosotros avanzamos en este trabajo en una caracterización a partir de tres variables principales: la duración del emprendimiento, la forma jurídica dominante y el actor responsable de la gestión. A continuación y a través de casos reales e hipotéticos, se describen tres tipos principales presentes en la Argentina: el *pool* informal o la “vaquita”, el *pool* de siembra propiamente dicho y las grandes empresas que utilizan modos de acción asociados a la noción de *pool*. Clasadonte y Arbeletche (2010), para el caso uruguayo, denominan a este último tipo “empresas en red”.

Pero, antes de avanzar, es necesario decir que la figura del *pool* no se registra en los censos agrícolas. Como lo explican Barsky y Dávila (2008, p. 94), en el Censo Nacional Agropecuario “...el censista registra las unidades gestionadas por una unidad de administración en forma individual y, *a posteriori*, estas unidades se agrupan si tienen una gestión común. Este sistema de trabajo [el *pool*] se oculta detrás de las figuras de aparcería o contrato accidental. Por esta razón, la información sobre la cantidad de *pools* y la superficie trabajada se basa solamente en estimaciones”. Consecuentemente, es imposible cuantificar su importancia, a pesar de algunas apreciaciones hechas por especialistas, como es el caso de Gustavo López, asesor de Agritrend en la Argentina, que considera que los fondos de inversión siembran entre un 6 y un 10% de la superficie agrícola total, lo que representa entre 1,8 y 3 millones de hectáreas (Barsky y Dávila, 2008, p. 96).

El *pool* informal local o “vaquita”

Haciendo uso de una expresión vulgar muy utilizada en nuestro país, con “hacer una vaquita”¹¹ identificamos a los emprendimientos que, la mayoría

11 La idea que subyace a la expresión “hacer una vaquita” es la de un compromiso realizado entre conocidos o amigos, enmarcado en relaciones de confianza, por lo que la mayoría de las veces no se documenta en forma escrita, y, si se lo hace, solo es un contrato privado que no se registra impositivamente como tal.

de las veces, surgen de la reunión de recursos entre conocidos. Bajo estas formas asociativas informales, donde cada parte aporta según sus posibilidades, se encaran actividades productivas donde los eventuales beneficios se distribuyen entre los miembros en función de la participación de cada uno.

Esta figura comenzó a hacerse frecuente a partir de la devaluación de 2002, debido a la conjunción de tres factores antes mencionados: los márgenes atractivos de la actividad agrícola; un importante número de pequeños y medianos ahorristas locales con desconfianza frente al sistema financiero después de la crisis de 2001; y la existencia de un paquete tecnológico agrícola simplificado que permite la separación, a bajo costo, entre el trabajo físico y el trabajo de gestión.

A menudo, estas “vaquitas” se generan alrededor de la figura de ingenieros agrónomos locales (los gestores), que saben dónde y en qué condiciones hay tierra para alquilar, quiénes son los mejores prestadores de servicios; y, es más, si el profesional es propietario o está asociado a una agronomía,¹² tiene la posibilidad de obtener insumos a mejores precios y/o a más convenientes plazos de financiación. Otro protagonista importante para la formación de esta asociación informal es el contador local, quien conoce a las personas o firmas con disponibilidad patrimonial y financiera en la comunidad y que estarían dispuestos a afrontar inversiones.

Generalmente, es el agrónomo quien contacta y asocia a los distintos actores locales que aportan los factores productivos y/o trabajos necesarios (labranzas, insumos, tierra y el resto del capital necesario para el proyecto), mientras se responsabiliza de la gestión y el seguimiento agronómico. Una vez concluida la campaña agrícola, se distribuyen los beneficios, usualmente bajo formas acordadas de antemano.

La escala de trabajo en estos casos puede ir, aproximadamente, desde 50 ha a 250 ha, dado que hasta este tamaño se pueden ocultar detrás de la figura jurídica de una de las partes integrantes. Este dato estimativo surge de que en la Argentina el Impuesto a los Bienes Personales comienza a ser tributado a partir que el patrimonio de una persona física supera el mínimo exento de 305.000 pesos;¹³ o sea, cuando el capital de explotación es cercano a esos valores (lo necesario para sembrar unas 250 ha), la parte que “asume” el nombre de la asociación informal detenta mayores responsabilidades fiscales. Una vez superado ese límite, necesariamente se debe avanzar en la formalización de la sociedad,

12 Se considera “agronomía” a un comercio especializado en la provisión de insumos y servicios para el agro.

13 Para más información, véase www.afip.gov.ar/gananciasybienes

constituyendo una sociedad o inscribiéndola como fideicomiso.¹⁴ En general, los participantes no retiran sus beneficios (ya que su renta principal no proviene de estas actividades que constituyen inversiones de recursos excedentes) sino que los reinvierten año tras año, intentando aumentar de escala. Destacamos que este tipo de práctica indujo a un proceso de encarecimiento progresivo de los precios de alquiler de las tierras, lo cual acarreó un impacto negativo en los pequeños y medianos productores familiares que tienen en la agricultura su principal fuente de ingresos.

El *pool* de siembra propiamente dicho

Estos *pools* son de tamaños muy diferentes y suelen explotar superficies de entre 1.000 y 50.000 ha, límite superado en casos excepcionales. Siempre están constituidos bajo una forma legal (fondo de inversión) y surgen normalmente de una asociación entre un estudio agronómico y una sociedad financiera.

A partir del momento en que las actividades agrícolas comenzaron a aparecer como un negocio económicamente atractivo, se hicieron presentes en el “portafolio de alternativas” de las sociedades financieras. Estas, en estrecha relación con estudios agronómicos, atrajeron a los inversores tradicionales (privados o institucionales) para integrarlos en fondos de inversión con el objeto de desarrollar proyectos agrícolas.

La modalidad más habitual de participación de los inversores es a partir de la compra de cuotas-partes de un proyecto determinado (objeto, duración, etc.). Los importes de las partes son muy variables: arrancan de un mínimo de 10.000 dólares para los inversores particulares, mientras que para los inversores institucionales el mínimo usual sería aproximadamente de 500.000 dólares americanos.¹⁵ Una vez que el fondo se constituye, y durante todo el desarrollo del proyecto, el inversor no participa en la toma de decisiones. Recibe solamente información periódica sobre el ciclo productivo (información mensual o trimestral) y, más básicamente, sobre la evolución financiera del fondo.

Cuando el proyecto se termina, el fondo liquida los beneficios. La rentabilidad de estos tipos de inversiones es muy variable: según la revista *Apertura* (noviembre de 2006), las ganancias medias eran “entre 6 y un 10% en dólares”; para Conde (2007), las mismas “están entre un 10 y un 30% en dólares”. Este

14 El fideicomiso es una herramienta legal que ofrece al inversor (fiduciante) y al gestor del proyecto de inversión (fiduciario) una gran seguridad jurídica: al primero, le da la seguridad de resguardar su inversión y al segundo, la de concretar el proyecto en cuestión sin el riesgo de que una de las partes abandone la empresa. Esta seguridad se da porque la figura del fideicomiso permite la constitución de patrimonios temporalmente independientes de los de las partes interesadas. O sea, permite la separación temporal de la propiedad de los bienes (del capital, de los cultivos, de los edificios) y su consignación a un tercero para la ejecución de un programa de inversión predeterminado. También posibilita encontrar una financiación menos onerosa, ya que brinda la oportunidad de salirse del sistema clásico de intermediación bancaria. Para más información, véase Grosso, 2009, p. 235.

15 Ejemplo tomado de Agro- Consultores, 2007. Disponible en: www.agroconsultores.com.ar

rendimiento no es distante del 12% de rentabilidad bruta mínima que algunas sociedades ofrecían antes de septiembre de 2007.

El primer Fondo Público Agrícola en la Argentina (fideicomiso financiero) fue lanzado por la consultora Cazenave & Asociados¹⁶ en 1994. Esta consultora, fundada en 1969 y que se autodenomina como “la puerta de entrada de los agro-negocios en Sudamérica”, ha desarrollado y administrado distintos negocios agrícolas, entre ellos, fondos agrícolas de inversión directa, programas de siembra asociados a distintas compañías agroindustriales y desarrollo de nuevos programas tecnológicos (producción de los trigos de alta calidad, de girasoles alto oleicos, etc.).

Cazenave & Asociados es actualmente operador de dos fondos de oferta pública con una duración de cuatro años y una inversión de 14.000.000 dólares: FAID 2011 y Fideiagro 2009. Durante la campaña agraria 2007/08, sembraron 54.000 ha de cultivos en campos situados en las provincias de Buenos Aires, Chaco, Santa Fe, Santiago del Estero, Tucumán y Formosa. Estos fondos emiten títulos de deuda que tienen un rendimiento de un 10% anual en dólares americanos. Los inversores pueden retirar sus inversiones anualmente y percibir la diferencia al final del ciclo (cuatro años). Según datos de esta consultora, la rentabilidad para el inversor ronda entre el 12 y el 14% en dólares americanos.

Dicha consultora comenzó implementando asociaciones por un año/campaña agrícola, pero rápidamente las extendió a más ciclos agrícolas, dada la variabilidad de la actividad. La superposición de contratos en el tiempo hace que la misma se perpetúe como una verdadera empresa que se caracteriza por tener casi nula la cuenta de capital fijo.

Las grandes empresas que utilizan estrategias asociadas a los *pools* de siembra

Cuando se habla de *pool* de siembra en el país, en el imaginario de muchos argentinos surge la figura de Gustavo Grobocopatel, conocido también como “el rey de la soja”, aunque no es el más grande productor de soja del país ni el responsable de uno de los *pools*, sino que es uno de los empresarios que mejor utilizó los medios de comunicación para atraer inversores hacia su empresa a través de la implementación de fideicomisos financieros.

Este “productor innovador”, como él mismo se define, ha valorizado de manera exitosa los conocimientos de una agricultura de gestión en redes. Desde la localidad de Carlos Casares (Provincia de Buenos Aires), ha extendido su compañía hacia otros puntos de la Argentina y también en el Uruguay, el Paraguay y Brasil. Según la información institucional,¹⁷ esta empresa de origen familiar tiene 15.000 ha en propiedad y alquila además 110.000 ha de terceros (campaña

16 Para más información, véase www.cazenave.com.ar.

17 Disponible en: www.losgrobo.com.ar

2007/08). Los Grobo Agropecuaria S.A. junto a la producción agrícola combina la provisión de insumos, la comercialización de granos (posee instalaciones de almacenamiento) y la industrialización de materias primas. La empresa emplea a 450 personas, mantiene una red de 1.800 pequeñas y medianas empresas proveedoras de servicios (transportes, siembra, pulverización, cosecha, embolsado, agronomías, laboratorios, etc.), produce 1,5 millones de toneladas en la Argentina y tiene una facturación anual de 380 millones de dólares americanos.

Pero este caso no es el único. Hay otras empresas que han utilizado estrategias similares, como EL Tejar S.A., una asociación de agricultores nacida en 1987 en la cuenca del Río Salado (Provincia de Buenos Aires) con el objetivo inicial de producir carne bovina, desde la cría hasta la exportación de cortes vacunos con marca propia. Esta empresa, a partir de 1992, comenzó con el negocio de la agricultura, bajo el sistema de siembra directa y sobre campos de terceros –y, desde 2006, también en campos propios–. Hoy la agricultura es su principal actividad y se extiende en gran parte en la Pampa Húmeda y en el Nordeste de la Argentina, así como en el Uruguay; en Santa Cruz de la Sierra (Bolivia), en la región de Mato Grosso (Brasil) y en el Paraguay (Guibert, 2009a). Actualmente es el primer productor de soja del país.

El Tejar S.A. se autodefine como una gestión de contratos. Como no tiene maquinarias agrícolas propias, contrata todas las tareas. Utiliza su propio capital y toma cerca de un 50% del capital operativo en el mercado (fideicomisos financieros). Su mayor fortaleza en la concepción del negocio agrícola es el manejo del riesgo a partir de seis factores: la construcción de precio; la diversidad de las regiones (de climas y suelos) y productos (diversos cultivos); la escala; el apalancamiento financiero; la organización para la tecnología y la producción; y la inversión en tierras.

Como puede verse, estas grandes empresas agrícolas se diferencian de los *pools* antes descritos por su duración en el tiempo, ya que tienen un horizonte más largo. Se trata de “viejos” actores agrarios que han transformado su

Cuadro 2. Los actores que actúan como *pools* de siembra

Variables de análisis	El <i>pool</i> informal local	El <i>pool</i> de siembra propiamente dicho	Las grandes empresas
Duración en el tiempo	Un ciclo productivo. Pueden renovarse.	Uno o varios ciclos productivos limitados	Varios ciclos productivos. Su duración no está determinada con anticipación.
Forma jurídica dominante	Puede aparecer como una “persona física”. La modalidad de <i>pool</i> /se oculta detrás de las figuras tomadas por sus actores participantes.	Fideicomiso o alguna modalidad de sociedad transitoria	Persona física o sociedad constituida. La misma puede conformar un fideicomiso para financiarse.
Actor referente de la gestión agrícola	Agrónomo local + Contable local	Estudio agronómico	La empresa en sí

accionar para aprovechar las ventajas del contexto. En el Cuadro 2, podemos ver un esquema que resume las principales diferencias entre los tipos de *pools* descriptos.

Antes de analizar los impactos de los “*pools*” en nuestro espacio de estudio, quisimos conocer más profundamente un actor clave del avance de estas nuevas formas de organización de la producción: los propietarios rentistas. Los mismos, juntos con los contratistas, se constituyen en los socios locales y dan territorialidad a esta agricultura altamente profesional y empresarial.

LOS PROPIETARIOS RENTISTAS (PR): ELEMENTOS COMPLEMENTARIOS PARA LA COMPRENSIÓN DE SUS LÓGICAS DECISORIAS

Cuando comenzamos a indagar sobre este actor, nos dimos cuenta de que el mismo no ha sido privilegiado ni en la bibliografía especializada ni en los censos –por ejemplo, el Censo Nacional Agropecuario (CNA) no lo registra–. Solo se puede inferir por descarte la magnitud de tierra que no es trabajada por sus propietarios. El dato más próximo es la cantidad de superficie alquilada o arrendada que poseen las Explotaciones Agropecuarias (EAPS): en el caso de la Provincia de Santa Fe y según datos del CNA 2002, el 43 % de las EAPS tenían toda (el 14% de las EAPS) o una parte de la tierra que trabajan bajo alguna modalidad de arrendamiento, aparcería o contrato accidental –aunque, por referencias empíricas y entrevistas a informantes calificados y sin contar con los datos del último CNA, es de esperar que dicha cifra sea mayor, como se observa en algunos lugares del sur de la Provincia de Santa Fe, donde los valores son del 56% (Cloquell, Albanesi, De Nicola, Preda y Propersi, 2005).

Esto nos llevó a plantearnos otro trabajo¹⁸ desde un abordaje territorial. El mismo se realizó en el Distrito Gálvez (Dpto. San Jerónimo, Provincia de Santa Fe) con la intención de cuantificar y conocer la distribución espacial y las lógicas decisorias de los PR frente a la alta demanda de tierras, especialmente en suelos de mayor calidad agrícola.

En primer lugar, para identificarlos y conocer su importancia cuantitativa se implementó con informantes calificados la técnica del “Barrido Territorial”.¹⁹ De esta manera se identificaron en el distrito un total de 283 propietarios, de los cuales eran rentistas 78,²⁰ o sea, un 27,5% de todos los propietarios. En relación con la superficie, sobre las 26.720 ha totales se estimó que, en el momento del relevamiento (primer semestre de 2009), un 50% estaba alquilado y/o arrendado.

18 “Los propietarios rentistas (PR) y el uso del suelo”. Estudio realizado en el Distrito Gálvez (Dpto. San Jerónimo, Pcia. de Santa Fe), por Laura Qüesta, Christophe Albaladejo y Susana Grosso.

19 Para más detalles, véase Grosso, Arrillaga, Bellini, Qüesta, Guibert, Lauxmann y Rotondi, 2009.

20 Como se puede ver en el Cuadro 3, se identificaron 78 PR, de los cuales en siete casos no se pudo identificar el número exacto de hectáreas. Además, en dos parcelas no se logró identificar a su titular.

Una vez identificados el número de PR (población de estudio) y la superficie de cada uno, y con el mencionado objetivo de conocer parte de sus lógicas decisorias frente a la alta demanda de tierras especialmente en suelos de calidad agrícola, se sistematizó la información utilizando estratos de superficie –de 1 a 50 ha, de 51 a 100 ha, de 101 a 250 ha y más de 251 ha– bajo la hipótesis de que la cantidad de superficie podía llevar a comportamientos diferentes.

En cada uno de los estratos se estableció una muestra al azar (muestra probabilística estratificada –Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2006, p. 247–), estableciéndose como objetivo llegar al 33% en cada estrato. Pero durante la realización de las encuestas y por el criterio de saturación (al no encontrarse diferencias en las respuestas), no se llegó al número establecido en los dos primeros estratos, y los esfuerzos se concentraron en los dos últimos, por considerar que la mayor escala (número de hectáreas) podía llevar a diferencias. Fueron encuestados 24 propietarios rentistas (PR), cuyas características pueden verse en el Cuadro 3.

Cuadro 3. Propietarios Rentistas (PR) del Distrito Gálvez (San Jerónimo, Santa Fe)

	Estrato en hectáreas				PR s/ identificación de n° de hectáreas	Parcelas s/ identi- ficación de PR	Total PR identi- ficados
	1 a 50	51 a 100	101 a 250	Más de 250			
N° de PR identificados	17	34	13	7	7	2	78
% muestra	5,6	11,2	4,3	2,3	2,3		25,7
Encuestas realizadas	4	10	7	3			

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos empíricos de la investigación citada.

Sin ánimo de describir todos los resultados obtenidos y solamente a los efectos de este trabajo, es importante destacar que encontramos que la gran mayoría recibió sus tierras en herencia (83,3%) y que, entre ellos, solo cuatro casos adquirieron más tierra de la que heredaron (en tales casos, el número de hectáreas nos lleva a suponer que se trata de la compra de la parte heredada por otro familiar); y solamente uno de esos casos adquirió más tierra con posterioridad a los años noventa. Esto nos habla de una estructura de tenencia de la tierra bastante estable, por lo menos en esta categoría de actores y en este espacio geográfico.

Otro dato significativo es que únicamente cinco de los entrevistados tienen historia como productores agropecuarios y que los otros 19 son rentistas desde que recibieron o adquirieron la tierra. Dentro de los primeros, distinguimos tres tipos: dos que continúan siendo productores y arriendan parte de la superficie (uno con 76 ha en condominio –de las cuales utiliza el 50% para ganadería– y otro con 313 ha –en etapa de cambio generacional y que cuenta

con una explotación tambera en expansión en parte de la superficie–); dos que dejaron la actividad por edad de retiro y no tuvieron una sucesión que se hiciese cargo de la explotación (de 64 y 89 ha, respectivamente); y solo uno que dejó la actividad por falta de rentabilidad (140 ha), expresando claramente “me cansé”.

Respecto de nuestro objetivo de analizar las estrategias de los PR frente al aumento de los cánones de arrendamiento dado en el último período, corresponde señalar que en el distrito se observó un comportamiento en general conservador: la gran mayoría arrienda a productores locales que, según los encuestados, muestran solidez y generan confianza tanto en el pago como en el cuidado del recurso tierra (79%). Si bien algunos manifestaron haber recibido propuestas “muy tentadoras” de desconocidos, dicen que prefieren mantener el arrendatario de siempre. Otro dato interesante y complementario es que solo dos –pertenecientes al menor estrato (menos de 50 ha)– dijeron priorizar las relaciones afectivas en el momento de elegir un arrendatario, y en el caso de uno de ellos se trata de un familiar. Al mismo tiempo, solamente tres encuestados (12,5) manifestaron priorizar la máxima renta a la hora de elegir arrendatario. En estos casos, en la respuesta a otras preguntas sobre el deterioro del recurso suelo, se advierte que esos encuestados desconocen lo que ello significa.

EL AVANCE DE LOS “POOLS DE SIEMBRA” EN EL ESPACIO CENTRAL SANTAFESINO

Frente a la parcelación característica, esta región no resulta atractiva para los “pools propiamente dichos” anteriormente definidos, ya que necesitan un mínimo de superficie para hacer rentable su “instalación”. Es decir, si bien la opción de instalarse depende de una diversidad de factores (presencia de un contacto local, disponibilidad, localización y calidad de las tierras, ubicación de un centro de servicios/provisión de insumos, etc.), los datos extraídos de las entrevistas nos llevan a inferir que se necesitan al menos 5.000 ha para instalar una “unidad de negocios”.

En nuestra región de estudio es factible encontrar “pools informales” o fideicomisos de pequeña talla (entre 200 y 3.000 ha) gestionados por actores locales y con fondos también pertenecientes al territorio. Si bien no los hemos entrevistado, de nuestro estudio surge el caso de empresas que, iniciándose como proveedoras de insumos y servicios (reconocidas también con el nombre de “agronomía”), integran bajo diversas modalidades contractuales a distintos actores de la cadena productiva y operan superficies que van de las 1.000 a las 13.000 ha. Es el caso de una empresa que opera en una distribución espacial de 200 km N-S y 30 km E-O con epicentro en una localidad de 20.000 habitantes donde reside la empresa y el empresario-gestor (ingeniero agrónomo) con su familia.

Estos *pools* logran insertarse gracias a una gestión productivo-económica más profesional que la de la mayoría de los productores familiares locales,

pero también porque cuentan con algún tipo de recurso que “apalanca” su inicio: un acceso y financiación diferencial de insumos (es el caso típico de las agromías); un crédito local basado en el conocimiento personal para la realización de servicios (muchas veces los agrónomos tienen la posibilidad de contratar labores en condiciones más ventajosas, ya sea porque son asesores de productores sobredimensionados en maquinarias o solamente por conocimiento personal del contratista, al cual a su vez recomiendan a otros productores); y si son fideicomisos constituidos, cuentan con una liquidez financiera que les permite conseguir tierras a través del “pago por adelantado” (mes de septiembre-octubre), hecho que en la zona de estudio ha cambiando una práctica usual que era el pago del alquiler vencido o a cosecha (mes de mayo).

Los casos analizados (tanto de productores como de propietarios rentistas) nos permiten ver *a priori* una serie de debilidades frente al avance de los *pools*.

Dentro de los productores, se advierte una falencia recurrente en la calidad de la gestión. Si bien algunos casos muestran un grado de profesionalización interesante, en la mayoría de las encuestas se vislumbra la presencia de “costos ocultos” y de inversiones no muy bien dimensionadas que generan capital fijo ocioso. Dentro de los primeros sobresalen, entre otros: la modalidad de compra de semillas en canje –la cual no es debidamente analizada– y la cuenta corriente en la cooperativa, ambas con costos financieros importantes, así como la logística de realización de tareas cuando los lotes están distribuidos en el espacio –lo que provoca viajes de maquinarias a veces innecesarios–. La explicación de tales falencias parecería encontrarse en el hecho de que el crecimiento de escala que ha tenido la mayoría no se acompañó de una mejora cualitativa en la gestión. Por otro lado, se observan cambios interesantes en algunas explotaciones (como es el caso de la n° 3 y n° 5 del Cuadro 1) donde los hijos, recientemente graduados como ingenieros agrónomos, se incorporan a la actividad dando a la gestión una impronta más profesionalizada en términos técnico-económicos.

Otra característica recurrente es que la mayoría de los productores comparten con sus empleados las tareas (trabajo a campo), no observándose una diferenciación en las mismas (quién hace qué cosa). La asociación para compra conjunta de maquinarias es un rasgo distintivo de los productores entrevistados que, a su vez, son miembros del movimiento CREA.

Sobre el uso actual del tiempo, la gran mayoría reconoce que la tecnología los lleva a pasar “en el campo” menos tiempo que antes, pero no se determina cómo utilizan el nuevo tiempo libre (aunque hay que reconocer que ese aspecto no era un objetivo de esta investigación) y tampoco se define si el mismo se emplea en capacitación o en una mejor organización del sistema en la que el “titular” adquiriera una posición más de gerente que de cotrabajador.

En el caso de los propietarios rentistas –si bien el estudio realizado en el Distrito Gálvez no puede tomarse como representativo–, surgen algunos interrogantes que atraen nuestra atención, especialmente en lo que respecta al

cuidado del recurso suelo. La gran mayoría tiene contratos escritos (91,6%) y se asesoran fundamentalmente con abogados y/o contadores (quienes son los que redactan esos contratos); solo un caso consultó a un agrónomo. Casi todos manifiestan desconocer las disposiciones generales de la Ley de Arrendamientos y Aparcerías N° 22.298 (1980) y no han incluido cláusulas especiales para el cuidado del suelo.

También, y a partir de una serie de indicadores, se construyó una variable de “conocimiento sobre la conservación del suelo”. El resultado fue el siguiente: el 33,3% de los encuestados no conoce suficientemente cómo se podría conservar el suelo; el 54,1% conoce parcialmente el tema; y únicamente un 12,5% manifestó conocimientos relativos a esta problemática.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

En este contexto de cambios relevantes en los sistemas agrarios pampeanos y de la continuación de su rol de país agroexportador, la Argentina es testigo de formas novedosas de producción agrícola (Bisang, 2008; Bisang, Anlló y Campi, 2009; Guibert, 2009b) que afectan las estructuras socioeconómicas locales. La presencia de nuevos actores como los *pools* de siembra, cualquier sea su tipo, provoca interrogantes en cuanto al porvenir de una actividad productiva de más en más financiera, con el peligro de visiones cortoplacistas frente a los tiempos de largo plazo en los cuales se inscriben las formas de agricultura.

En el caso del centro de la Provincia de Santa Fe, resaltamos transformaciones agrarias vinculadas a la actuación de los propietarios rentistas, figura clave del nuevo agrarismo pampeano local. En el aumento de los cánones de arrendamiento y la competencia entre los arrendatarios, en la gestión deficiente de los productores locales y en su desconocimiento del deterioro del recurso suelo se identifican criterios que hacen dudar del carácter sostenible de la orientación actual del proceso de intensificación y de profesionalización del sector agropecuario argentino.

BIBLIOGRAFÍA

ARRILLAGA, Hugo y Andrea DELFINO (2009), “Agriculturización, inequidad distributiva y fractura del tejido social”, en *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, n° 5, Buenos Aires, SIMEL, pp. 225-250.

ARRILLAGA, Hugo y Susana GROSSO (2010), “Reconfiguración de actores sociales en un territorio: el caso del agro pampeano argentino, en un contexto de globalización”, en I. CLARES SÁNCHEZ (comp.), *Globalización y desarrollo territorial*, Murcia (España), Universidad de Murcia.

BARSKY, Osvaldo y Mabel DÁVILA (2008), *La rebelión del campo argentino. Historia del conflicto agrario argentino*, Buenos Aires, Ed. Sudamericana.

BARSKY, Osvaldo y Juan GELMAN (2001), *Historia del Agro Argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX*, Buenos Aires, Ed. Grijalbo-Mondadori.

BISANG, Roberto (2008), *La agricultura argentina: cambios recientes, desafíos futuros y conflictos latentes*, Buenos Aires, CEPAL, ARI n° III. Disponible en: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/resources/file/>

BISANG, Roberto, Guillermo ANLLÓ y M. CAMPI (2009), “Cadenas de valor en la agroindustria”, en B. KOSACOFF y R. MERCADO (eds.), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades*, Buenos Aires, CEPAL/PNUD, pp. 217-276.

CEPAL (2005), *Análisis sistémico de la agriculturización en la Pampa húmeda argentina y sus consecuencias regionales extra-pampeanas: sostenibilidad, brechas de conocimiento e integración de políticas*, Santiago de Chile, CEPAL, Serie 118.

CLASADONTE, Laura y Pedro ARBELETICHE (2010), “Empresas en red: otra agricultura se instala en América del Sur”, ponencia en el VI Congreso CEISAL, Toulouse, Francia.

CLOQUELL, Silvia, Roxana ALBANESI, Mónica DE NICOLA, Graciela PREDA y Patricia PROPERSI (2005), “Agricultura y agricultores. La consolidación de un nuevo modelo productivo”, en *Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias*, n° VIII, Rosario, UNR.

CONDE, E. J. (2007), “Los fideicomisos cada vez más utilizados en el agro”, *Boletín Electrónico Pregón Agropecuario*, Buenos Aires, n° 33. Disponible en: www.produccion-animal.com.ar

GALLO, Exequiel (2004), *La pampa gringa*, Buenos Aires, Edhasa.

GAIGNARD, Romain (1979), *La Pampa argentine, l'occupation et la mise en valeur*, Doctorat d'Etat de l'Université de Bordeaux III, Bordeaux, Francia.

GROSSO, Susana (2009), “Les pools de culture: diversité des combinaisons financières et productives”, Dossier “Argentine”, en *DÉMÉTER* 2010, París, Club Déméter, pp. 223-254.

GROSSO, Susana, H. ARRILLAGA, M. BELLINI, L. QÜESTA, M. GUIBERT, S. LAUXMANN y F. ROTONDI (2009), "Impactos de los pools de siembra en la estructura social agraria y en la organización de la agricultura. Una aproximación a las transformaciones en el centro de Santa Fe", en VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires, FCE-UBA, noviembre. Disponible en CD-ROM.

GUIBERT, Martine (2009a), "Soja sans frontières: vers une spécialisation productive du Bassin du Río de la Plata?", en M. GUIBERT, S. CARRIZO, P. LIGRONE, B. MALLARD, L. MENANTEAU y G. URIBE (eds.), *Le Bassin du Río de la Plata: intégration régionale et développement local*, Toulouse, Ed. des PUM, Coll. Hespérides Amérique, pp. 431-444.

----- (2009b), "La nouvelle agriculture argentine: entre innovations et incertitudes", Dossier "Argentine", en *DÉMÉTER* 2010, París, Club Déméter, pp. 143-180.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, R., C. FERNÁNDEZ COLLADO y P. BAPTISTA LUCIO (2006), *Metodología de la investigación*, México D.F., Editora Mc Graw Hill, Cuarta edición.

OBSCHATKO, Edith (1988), "Las etapas del cambio tecnológico", en O. BARSKY, F. CIRIO, J. C. DEL BELLO, M. GUTIÉRREZ, N. HUICI, E. JACOBS, I. LLOVET, R. MARTÍNEZ NOGUEIRA, M. MURMIS, E. OBSCHATKO y M. PIÑEIRO (1988), *La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales*, Buenos Aires, FCE.

PIÑEIRO, Martín y Federico VILLAREAL (2005), "Modernización agrícola y nuevos actores sociales", en *Ciencia Hoy, La transformación de la agricultura argentina*, vol. 15, n° 87, Buenos Aires, junio/julio, pp. 32-36.

POSADAS, Marcelo y Mariano MARTÍNEZ DE IBARRETA (1998), "Capital financiero y producción agrícola: los 'pools' de siembra en la región pampeana", en Revista *Realidad Económica*, n° 153, Buenos Aires, pp 112-135.

REVISTA APERTURA (2006), "Los outsiders del negocio agrícola", noviembre, Buenos Aires, p. 38.

Otras fuentes

Ley N° 22.298 (1980) de Arrendamientos y Aparcerías.

Ley N° 24.441 (1995) de Financiamiento de la vivienda y la construcción.

Sitios web consultados

www.agroconsultores.com.ar

www.agromercado.com.ar

www.cazenave.com.ar

www.eltejar.com.ar

www.indec.com.ar

www.losgrobo.com.ar

RESUMEN

En los últimos años se han producido importantes transformaciones en la actividad agrícola argentina. Una de ellas es la aparición de nuevas formas de organización de la agricultura que se denominan genéricamente “*pools de siembra*”, los cuales impactan en los territorios locales modificando tanto los roles y las funciones de los actores agrarios tradicionales como las relaciones que mantienen entre ellos.

Bajo la hipótesis de que estas nuevas formas de organización de la agricultura, llevadas a cabo por actores de tipo más financiero que socioproductivo, aceleran los procesos de concentración y desterritorialización de la riqueza, se avanza en este trabajo sobre cuatro aspectos. En primer lugar, se caracteriza a los actores actuales vinculados a la producción primaria, considerando su trayectoria y su relación con la actividad agrícola y con el espacio local. En segundo lugar, nos concentramos en esas nuevas formas de organización de la agricultura, tratando de mostrar que detrás de la denominación de “*pools de siembra*” se esconde una diversidad de actores; para ello, el presente estudio articula tres variables principales: la duración del emprendimiento agrícola, la forma jurídica adoptada y el actor responsable de la gestión. En tercer lugar, se profundiza en las lógicas decisorias de los propietarios rentistas, actores clave –junto con los contratistas– en el avance de los *pools de siembra*. Por último, se describe algunos de los impactos actualmente perceptibles de estas nuevas formas de organización en los espacios centrales santafesinos.

ABSTRACT

In recent years, significant transformations have taken place in the agriculture of Argentina. Among them, we can find the emergence of new agricultural organization forms which are generically referred to as “*sowing pools*”, and which have an effect on local territories, modifying traditional agrarian actors’ functions and roles as well as the relationships they maintain.

Under the hypothesis that these new agricultural organization forms, carried out by actors that are more similar to the financial type than those of the social-productive types, speed up the processes of deterritorialization and centralization of wealth, we advance upon four aspects in this paper. Firstly, we characterize the current actors which are linked to the primary production, taking into account their history, their relationship with the agricultural activity and with the local area. Secondly, we will concentrate on the new agricultural organization forms, in an attempt to show that a diversity of actors is hidden behind the “*sowing pools*” term. We will do this by moving three main variables: the agricultural undertaking length, the adopted legal framework and the actor in charge of the management. Thirdly, we will study in depth the logical decision-making of land owners renters who, as well as “*contratistas*”, are key actors regarding sowing pools advancement. Finally, we will discuss some of the most telling impacts that these new organizational ways currently have on Santa Fe’s central areas.

PALABRAS CLAVE

POOLS DE SIEMBRA
ACTORES AGRARIOS
AGRICULTURA
PROVINCIA DE SANTA FE

KEY WORDS

SOWING POOLS
AGRARIAN ACTORS
AGRICULTURE
PROVINCE OF SANTA FE